

# 会社説明会資料

---

2023年9月19日(火)



**高千穂交易株式会社**  
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

# 高千穂交易株式会社

2023/9/19(火) 東京IPO主催 個人投資家向けオンラインIRセミナー

## 技術商社

P.9「高千穂交易の強み」

- 商材に技術的な付加価値を加えて販売する商社
- 全社員の**40%超がエンジニア**で構成

## 「モノ売り」から「コト売り」へ

P.21「サービスビジネスの成長」

- 中期経営計画2022-2024では**収益性の向上**に注力
- 収益性の高い**クラウドサービス**が成長事業

## 配当性向100%

P.25「配当方針」

- **ROE3期平均8%達成まで配当性向100%を維持**
- 目的は資本効率性とバランスシートの改善
- 予想利回り(株主優待含む)は**4.67%\***

\* 2023/9/14(木)終値、株数300株で計算

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

# 目次

---

## 1. 会社概要

## 2. 事業セグメント

## 3. 業績

## 4. 中期経営計画

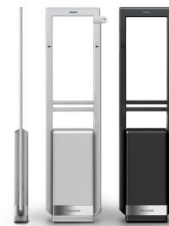
## 5. 株主還元

高千穂交易は、エレクトロニクス機器に  
技術的な付加価値を加えて提供する**技術商社**です。

会社名	高千穂交易株式会社
証券コード	東証プライム 2676
設立	1952年3月13日(創業71年)
本社所在地	東京都新宿区四谷1-6-1 YOTSUYA TOWER 7F
代表者	代表取締役社長 井出 尊信
従業員数	連結496名、単体243名(2023年3月31日時点)
連結子会社	国内1社 海外8社(上海・香港・バンコク・シンガポール・シカゴ)



### 当社の主な取り扱い商材



万引き防止システム



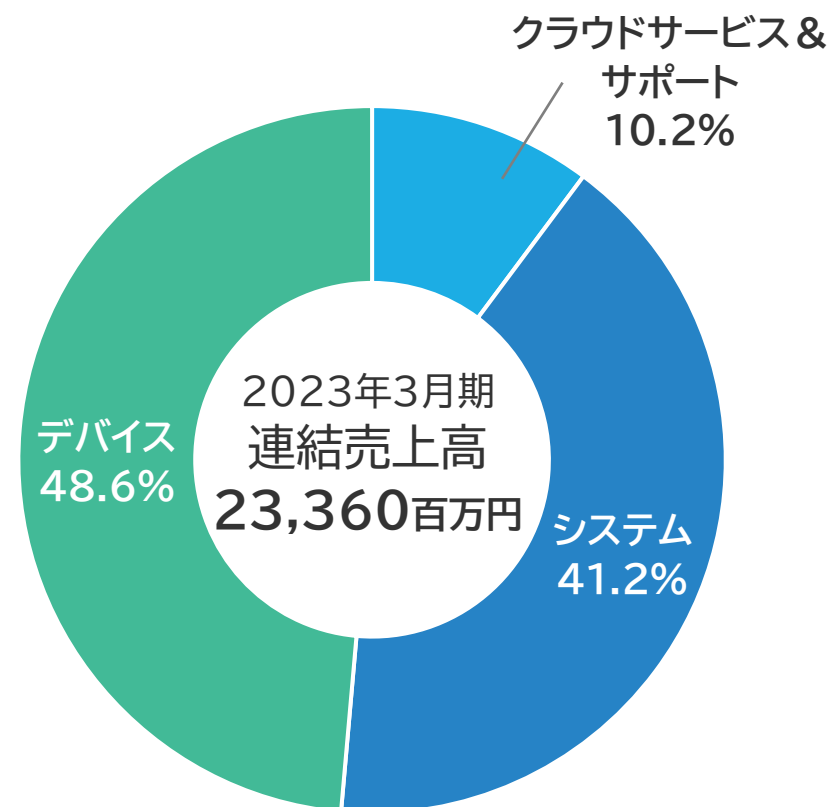
監視カメラ



半導体・電子部品

# 事業概要

「安全・安心・快適」を実現し、お客様の課題を解決する3つの事業セグメント





お客様の潜在的なニーズを掴み、  
世界の先端商品を発掘する**目利き力**



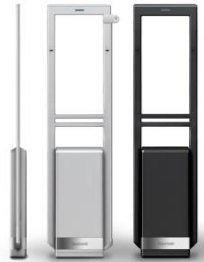
新たな価値を提供し、  
お客様の課題を解決する高い**技術力**



創業70年間で培った強固な**顧客基盤**

# 高千穂交易の強み①「目利き力」

潜在的なニーズを掴んで世界の先端商品を発掘する目利き力



万引き防止システム  
1970年販売開始

ivanti



リモートアクセス  
2002年販売開始

cisco Meraki



クラウド型無線LAN  
2013年販売開始



スライドレール  
1970年販売開始

MPS

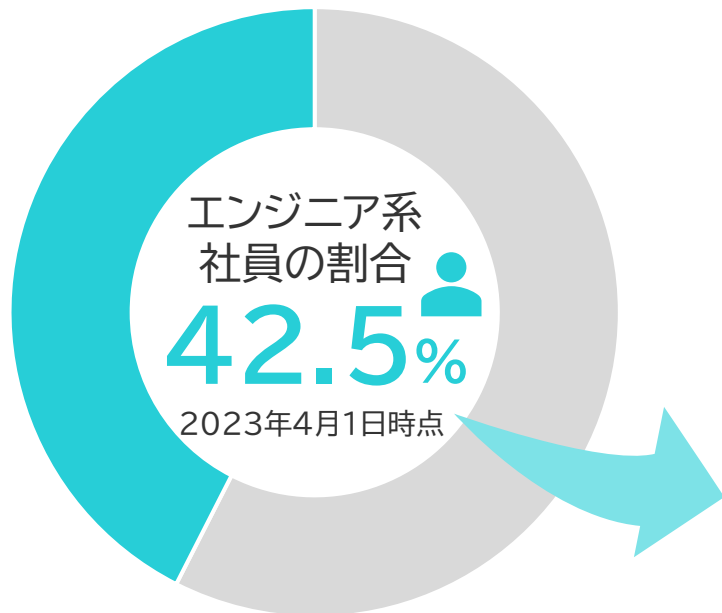


MPS社アナログ半導体  
2010年販売開始



## 高千穂交易の強み②「技術力」

新たな価値を提供し、お客様の課題を解決する高い技術力



### 付加価値の高いサービスの実現

ワンストップサービスを提供

コンサルティング

開発・設計

設置

アフターサービス

充実した技術サポート体制

サービス網  
全国**300**カ所

365日/  
24H対応  
(一部エリア・製品を除く)

## 創業70年で培ったお客様との信頼関係による強固な顧客基盤

顧客総アカウント数 **25,000**

クロスセルの実施



豊富な取引事例を  
データベースとして活用



過去取引のあった  
お客様との取引再開



# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

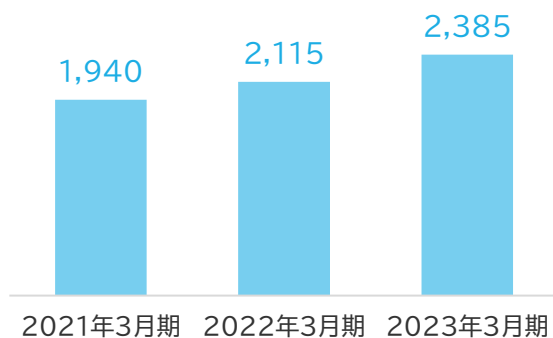
4. 中期経営計画

5. 株主還元

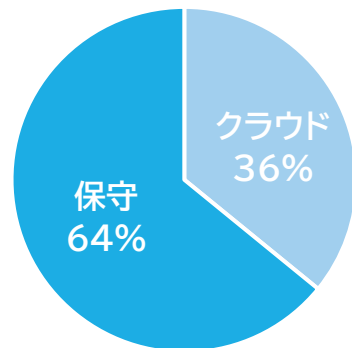
# 事業セグメント①クラウドサービス & サポート

## クラウドサービス & サポート

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



## 保守事業

システムセグメント製品(\*)のアフターサービスを提供

サービス網  
全国300カ所

365日  
24H対応  
(一部エリア・製品を除く)

(\*)対象製品

- リテールソリューション製品: 万引き防止システム他
- ビジネスソリューション製品: 入退室管理システム、ネットワーク機器他

## クラウドサービス事業

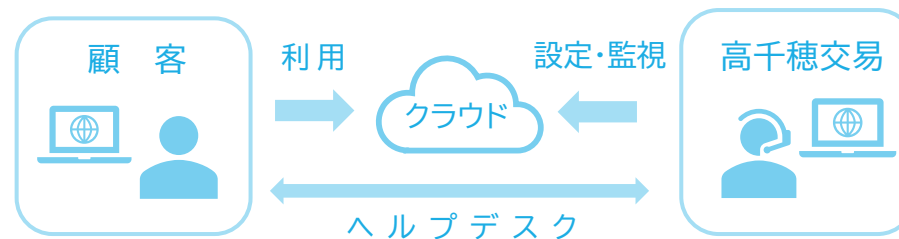
- ① MSPサービス クラウド製品の保守・稼働監視をアウトソーシングできるサービス



クラウド型無線LANシステム

まとめて月額で提供

機器代  
+  
クラウドサービス  
ライセンス料  
+  
保守料



- ② その他クラウドサービス

Verkada

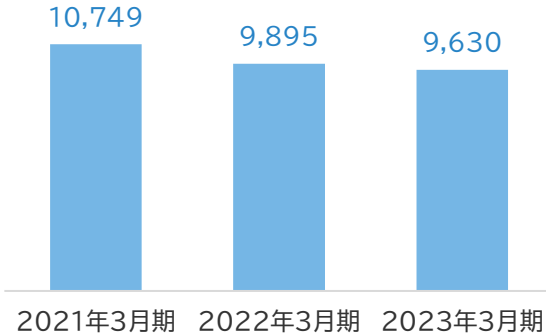




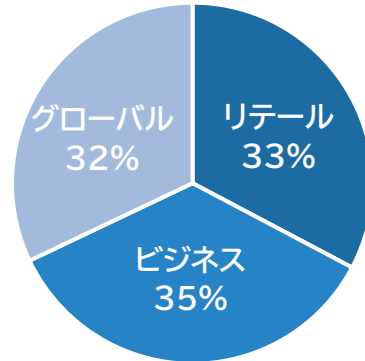
# 事業セグメント②システム

## システム

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



- 強み① ワンストップで提供できる技術サービス
- 強み② 長年の販売実績による豊富なノウハウ

### グローバル(東南アジア向け事業)



防火システム

主な販売先

- プラント建設会社
- 発電所 **Guardfire**



### リテールソリューション(小売業向け事業)



万引き防止システム 顔認証システム・監視カメラ

主な販売先

- 総合スーパー
- ドラッグストア
- アパレルショップ
- 家電量販店

👑 ドラッグストア向け万引き防止システム・監視カメラシェアNo.1(\*)

### ビジネスソリューション (主にオフィス・データセンター向け事業)



入退室管理システム 監視カメラ ネットワークシステム

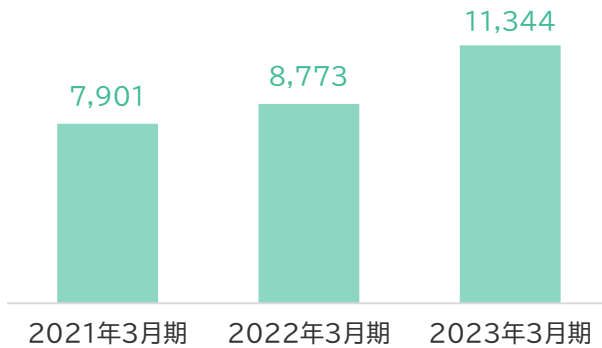
👑 外資系企業オフィス向け 入退室管理システムシェアNo.1(\*)

(\*)当社調べ

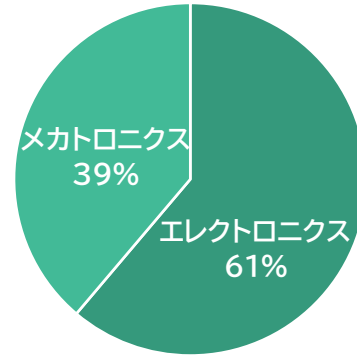
# 事業セグメント③デバイス

## デバイス

売上高推移(単位:百万円)



2023年3月期 売上構成比



## メカトロニクス(機構部品)

製造業向けに主に国内製品(一部自社開発)を販売



スライドレール

👑 複合機・ATM向け機構部品(\*1)  
シェアNo.1(\*2)



スパイラルシャフト

強みは『開発力』💡

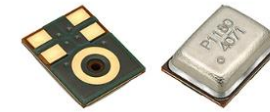
- お客様の仕様に合わせて一部製品を開発
- 複数の製品を組み合わせたユニット製品を企画開発

## エレクトロニクス(半導体・電子部品)

製造業向けに主に海外製品を販売



アナログ半導体



シリコンマイク



マイクロコントローラー

### 主な使用例



半導体製造装置

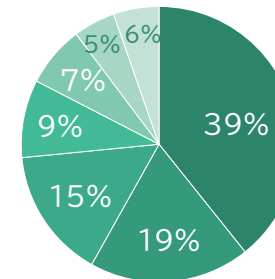


プリンター



カーナビゲーション

2023年3月期  
売上構成比(用途別)



- 産業機器
- オフィス機器
- モジュール
- 民生機器
- アミューズメント
- 車載・輸送機器
- その他

### 強み①製品ラインナップ

特定分野でトップクラスのシェアのメーカーを品揃え

### 強み②技術サービス

自社ラボでの検証やコンサルティングを実施

(\*1)機構部品:ダンパー付スライドレール、開閉・引き出し用機構部品  
(\*2)当社調べ

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

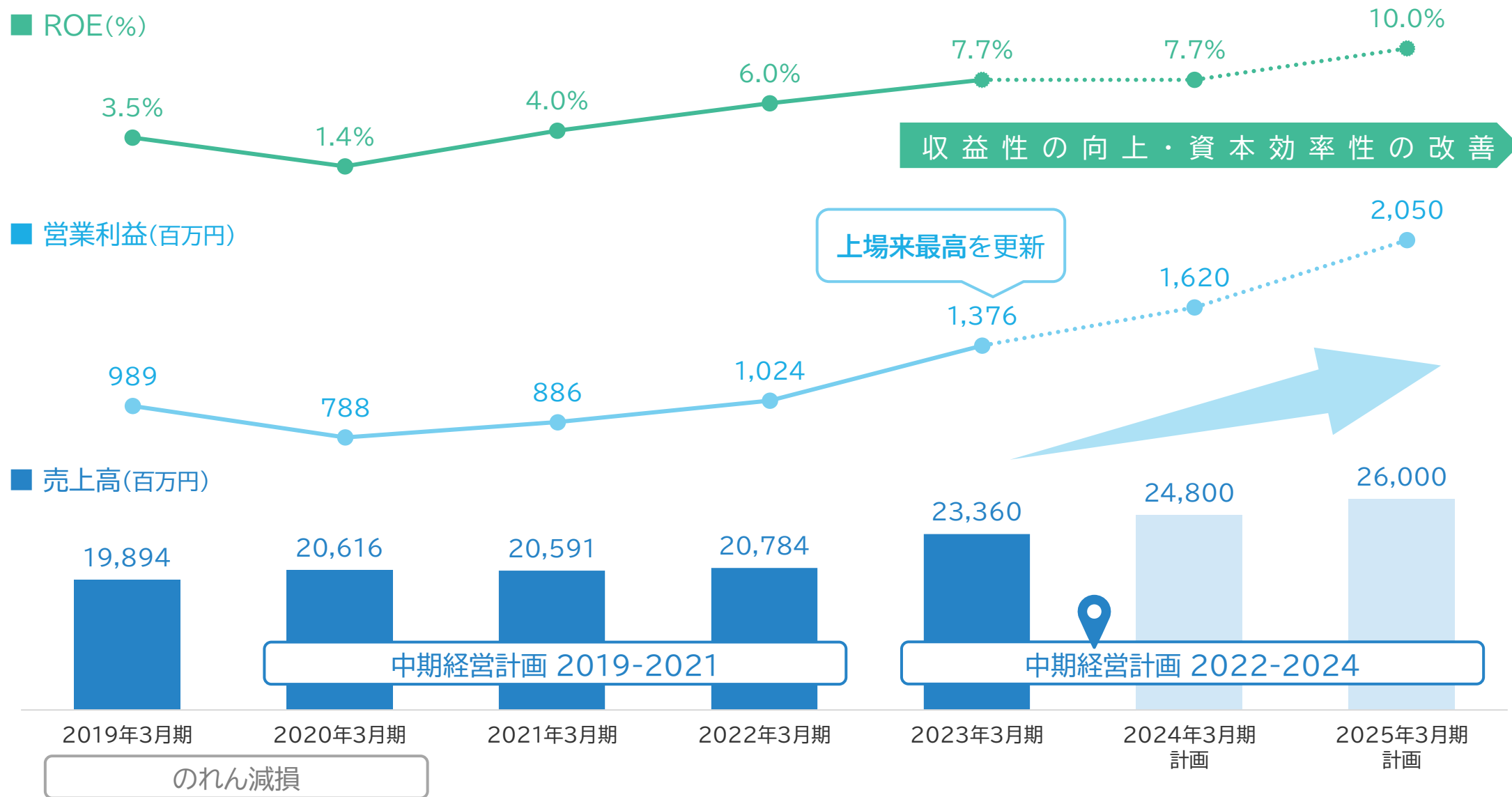
**3. 業績**

4. 中期経営計画

5. 株主還元



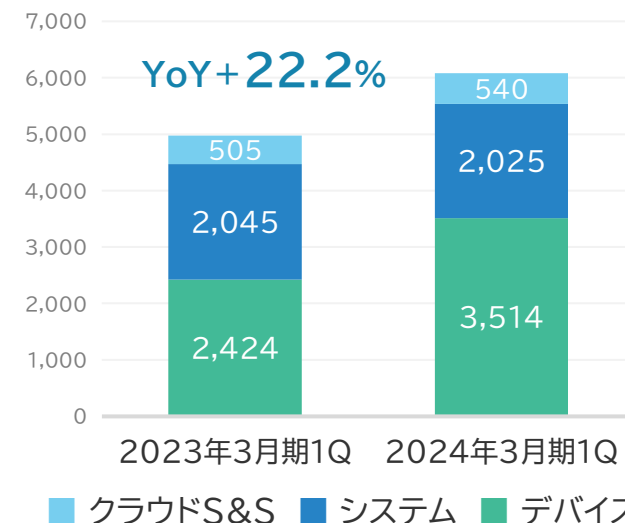
# 業績推移



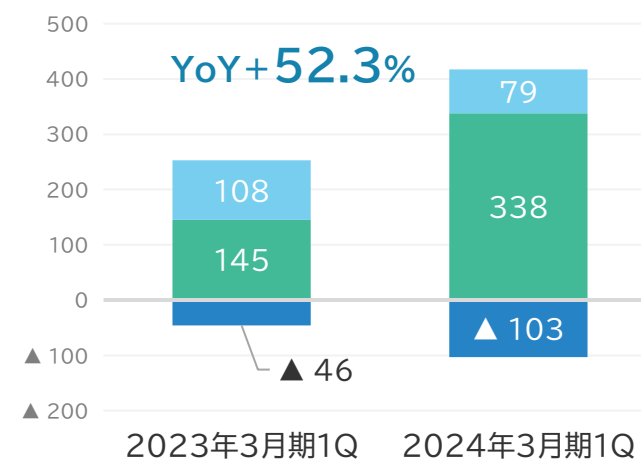
# 2024年3月期 第1四半期決算サマリー \*2023年8月4日公表

[単位:百万円]	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減	2024年3月期 通期計画	進捗率
売上高	4,974	6,080	+1,105	24,800	24.5%
営業利益	206	314	+108	1,620	19.4%
営業利益率	4.2%	5.2%	+1.0pt	6.5%	—
経常利益	431	574	+142	1,600	35.9%
当期純利益	317	393	+76	1,249	31.5%

セグメント別売上高 [単位:百万円]



セグメント別営業利益 [単位:百万円]



前年同期比で増収増益。主なポイントは下記3点。

- ① エレクトロニクス(デバイス): 受注残の取り込み、新規代理店契約の効果で大幅増収(+)
- ② MSPサービス(クラウドサービス&サポート): ライセンス数が積み上がり、サブスク収入が増加(+)
- ③ リテールソリューション(システム): インバウンド需要等で好調な市場向けの販売が増加(+)

連結業績予想: 顧客の生産調整や為替動向等が不透明であることから据え置き

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元

## 創造へのチャレンジ

~Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ~

### 数値目標

	2023年3月期 (実績)	2025年3月期
売上高	23,360百万円	26,000百万円
経常利益	1,588百万円	2,000百万円
当期純利益	1,205百万円	1,400百万円
ROE	7.7%	10.0%(目標) 8.0%(必達)

### — 事業戦略 —

- ① サービスビジネスの成長 ★
- ② ロイヤルカスタマー戦略の推進・深化
- ③ 将来のコア事業の創造
- ④ 経営基盤の強化 ★
- ⑤ 3年間で総額30億円の戦略投資枠

### — 資本戦略 —

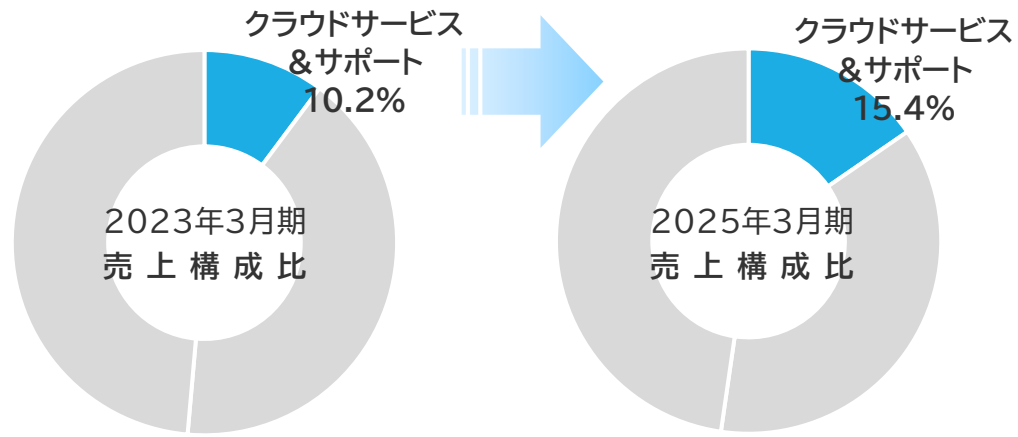
- ① ROE3期平均8%達成まで配当性向100% ★
- ② 大型投資には有利子負債の活用を検討

### — ガバナンス —

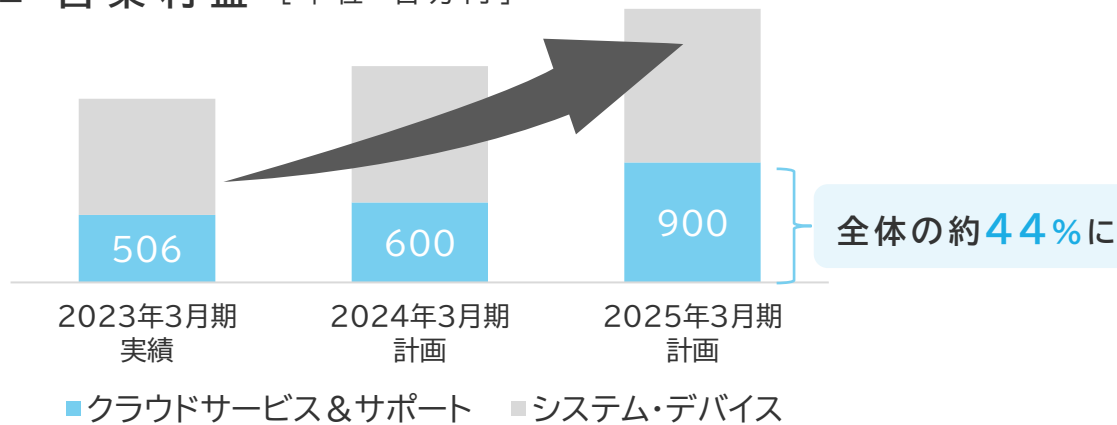
- ① 「投資委員会」・「指名・報酬委員会」の設置
- ② 役員報酬のKPIにROEを設定

# 事業戦略『サービスビジネスの成長』 ～「モノ売り」から「コト売り」へ～

収益性・安定性の高い『クラウドサービス&サポート』を  
全体に占める売上比率15%超、営業利益比率44%を担うセグメントに成長させる

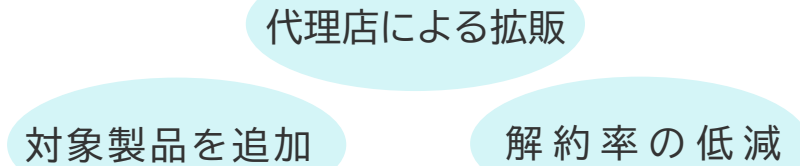


## ■ 営業利益 [単位:百万円]



## 目標達成のための方策

### ① MSPサービスの成長



### ② 新サービスの開発

製品コンセプト  
『スマートオフィス』

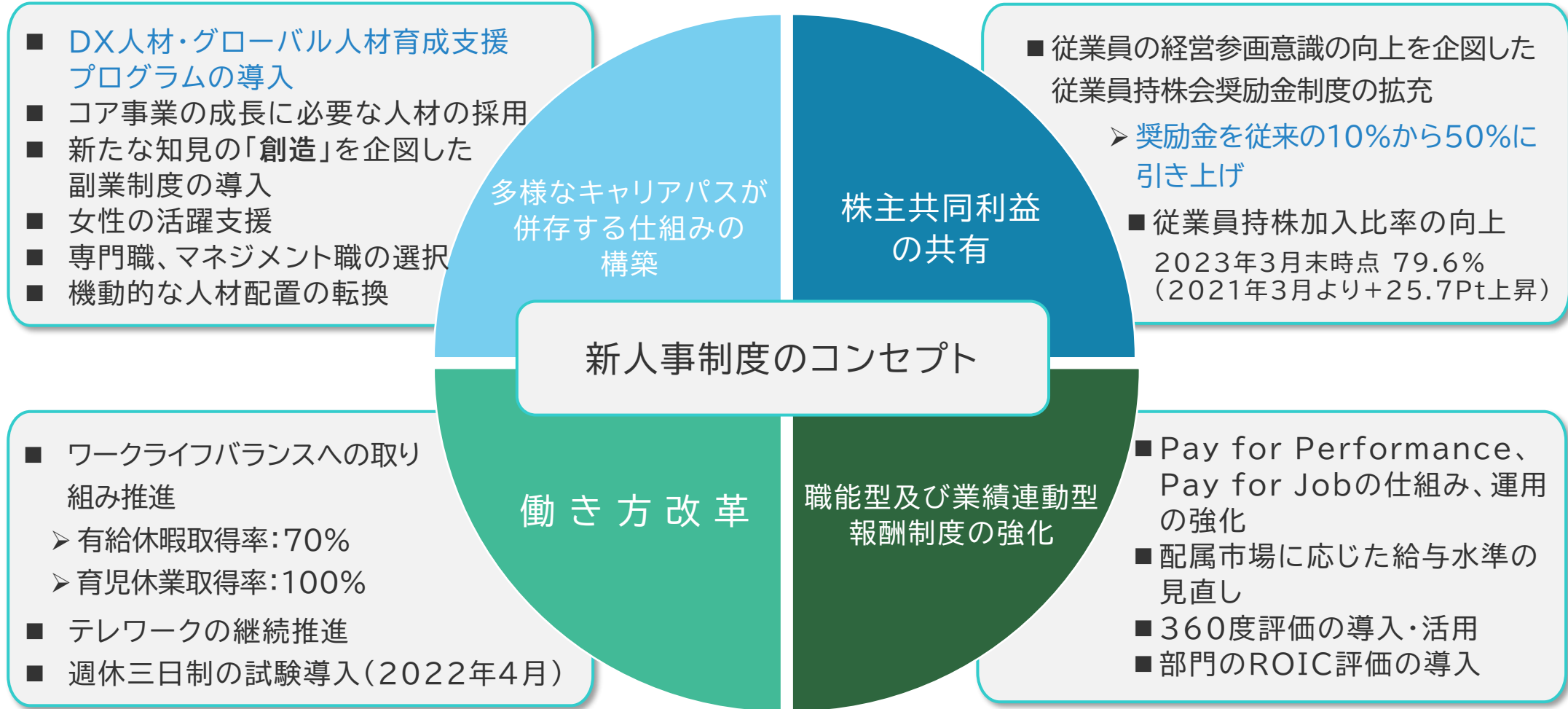
フィジカルセキュリティと  
ネットワークセキュリティを  
一元管理する  
BtoB向けプラットフォーム



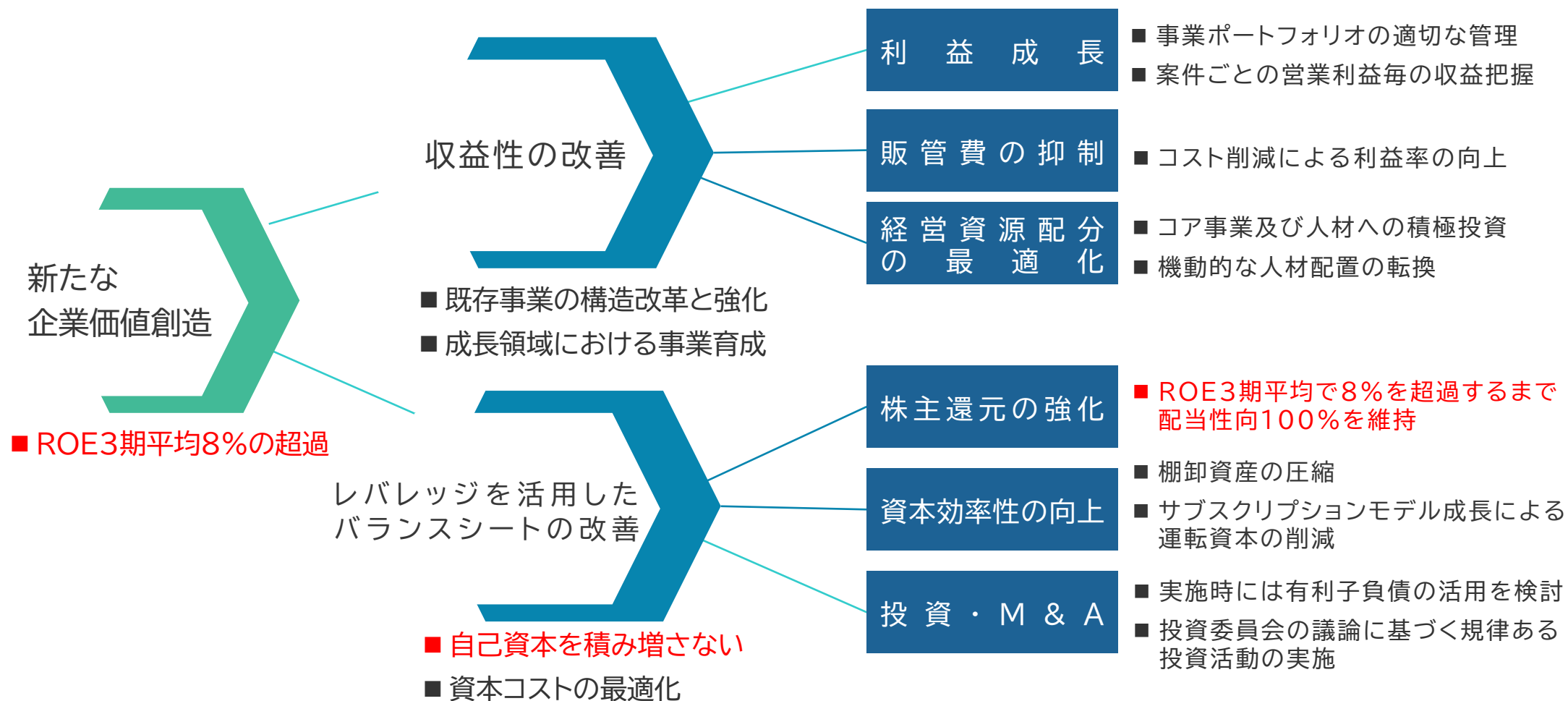
TKエコシステム

# 経営基盤の強化「人材育成・人材投資の強化」

新人事制度の推進により、DX・グローバル人材の育成、女性の活躍支援、機動的な人材配置を実施、また持株会強化により従業員の「株主化」を推進



## 当社の財務健全性を総合的に勘案したうえで 資本効率性・バランスシートの改善に向けた資本政策を着実に実行



# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業セグメント

3. 業績

4. 中期経営計画

5. 株主還元



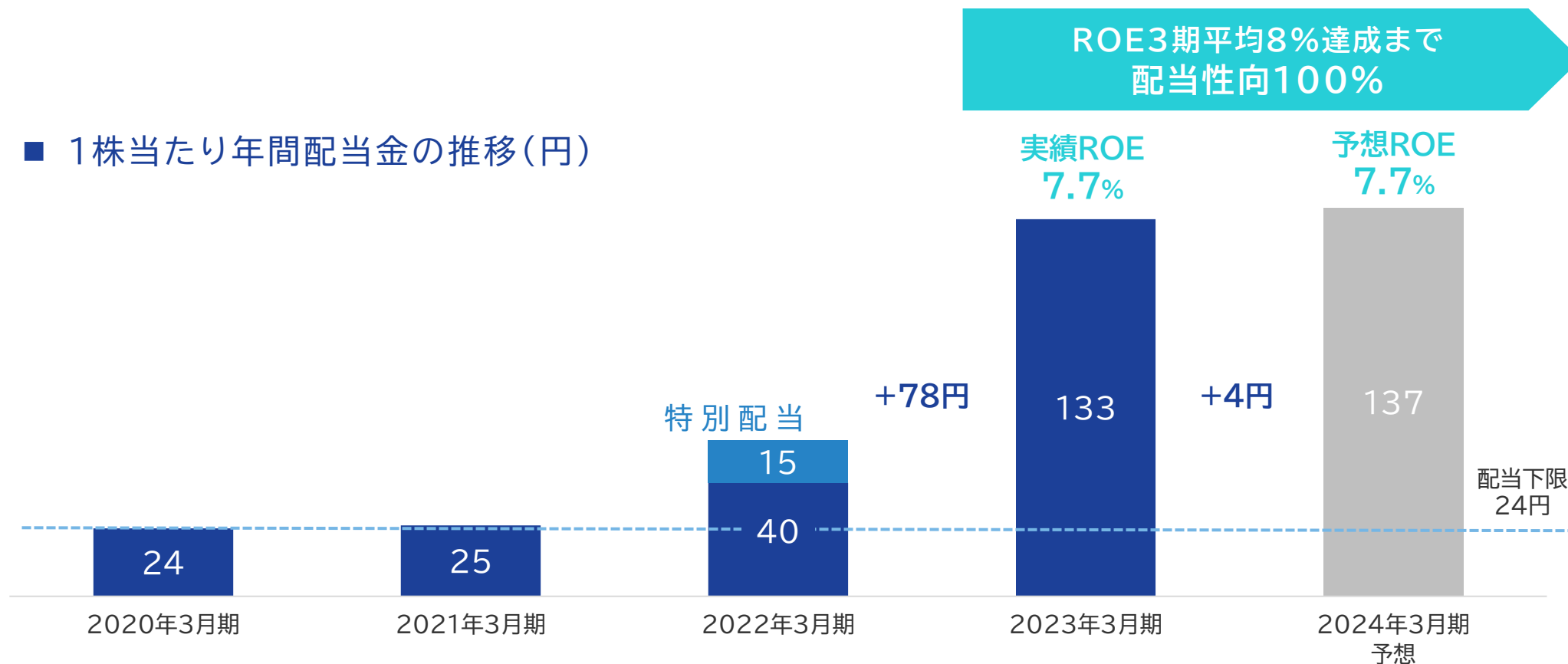
# 配当方針

2024年3月期は年間**137円**(中間53円・期末84円)を予定

中期経営計画2022-2024における還元方針

自己資本を積み増さない積極的な株主還元を企図し、ROE3期平均(\*)8%を達成するまで、配当性向100%を維持

## ■ 1株当たり年間配当金の推移(円)



\* 中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

# 株主優待

基準日(毎年3月31日時点)の株主名簿に記載されている100株以上保有の株主様に対し、保有株式数に応じて「おこめギフト券」を贈呈

保有株式数	優待内容
100株以上 200株未満	おこめギフト券 2kg分
200株以上 300株未満	おこめギフト券 5kg分
300株以上	おこめギフト券 10kg分



## 予想利回り(株主優待含む)

### 【計算条件】

- 株価:2023/9/14 終値(3,250円)
- おこめギフト券1kgあたり440円
- 300株保有



4.67%

## 本資料のお取り扱い上のご注意

- 本資料は、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は経営環境の変化などにより、異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

### お問い合わせ先

高千穂交易株式会社 経営企画室 IR担当

 [ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp](mailto:ir-takachiho@takachiho-kk.co.jp)

 03-3355-1201